

# Работа Риелторам

Настоящий документ есть предложение о сотрудничестве на взаимовыгодной основе от нашей Компании риелторам

Практика показала, что у любого риелтора периодически случаются ситуации, когда просто необходимо обратиться в нашу компанию (воспользоваться нашей схемой), особенно если встала необходимость в срочном выкупе квартиры – а у Вас нет средств или Ваши руководители Вам дают не очень большой бонус (как правило обещают одну сумму, а выплачивают другую и то с задержками)– у нас в случае выкупа квартиры вся прибыль делиться 50/50.

Если же к Вам обратились Ваши знакомые или родственники, либо Вам необходимо по служебным делам совершить операцию с недвижимостью, либо у Вас есть клиенты, но Вы сами не можете или не хотите работать с ними, мы готовы оказать Вам содействие в решении данных вопросов. В этом случае наши сотрудники сами проведут все сделки, а Вам по окончании будет выплачен солидный бонус

Мы приглашаем риелторов со своими объемами (сделками). Заключая сделки от нашего имени, как разовые, так и на постоянной основе, Вы имеете хорошую возможность получать 80 % от суммы комиссионных. При этом мы предоставляем Вам офис для проведения переговоров, оказываем содействие при совершении сделки, получим аванс как юридическое лицо (не секрет что частным лицам не принято выдавать на руки суммы более 30000 рублей), окажем юридическую поддержку, заплатим налоги, примем причитающиеся Вам комиссионные на наш расчетный счет..

Так же общеизвестный факт — от имени компании можно заключить договор на больший процент от сделки, нежели частным порядком. Мы гарантируем полную конфиденциальность по отношению к Вашей основной работе в других агентствах. Мы не предоставляем информацию о проведенных через нас сделках.

Нам часто говорят:

... зачем мне оформлять сделку через Вашу фирму, если я и так частным порядком могу спокойно провести сделку сам...

В принципе незачем. Более того, мы рады что у вас есть свои клиенты, которые обращаются к Вам по рекомендациям или по Вашей рекламе и которые доверяют только Вам.

Вы говорите: Я сам со всеми договариваюсь и мне и так отдают мою комиссию.

Но:

- Ваш клиент хочет всю сделку провести официально, заключив договор поручения с компанией.
- Ваш клиент хочет перечислить комиссионное вознаграждение по

безналичному расчету.

- Вашему клиенту хочется все переговоры проводить в офисе а не на станциях метро или в кафе.
- Вы не можете сами провести сделку без юридической поддержки.
- Вы опасаетесь, что Ваш клиент вам не выплатит комиссию или вообще передумает, а вашу беготню не захочет компенсировать.
- Ваш клиент не готов платить Вам как частнику более 100 000 рублей, считая что и столько хватит, при том что обычная комиссия по таким сделкам составляет 300 000 — 500 000 рублей, а выступая как агентство Вы просто называете комиссию агентства – как не странно клиенты готовы в 3 раза больше платить агентству за услуги нежели частнику.
- Ваша компания где Вы работаете не дает рекламы, в компанию не приходят клиенты, всех клиентов находите Вы сами по рекомендациям или обзванивая так называемые клиентские базы, которые дает Вам агентство, хотя доступ к этим базам стоит от 3000 до 7000 рублей в месяц, получить их может любой желающий, оплатив доступ. Как правило отдача от таких баз очень маленькая, эти базы есть у многих компаний или частников, клиенты не хотят идти на договор, не хотят платить комиссию, да и Вы уже не первый кто ему позвонил.

У нас все намного проще:

- Свободный график – Вы сами планируете свое время, свои встречи, свои дела, Вы не перед кем не отчитываетесь.
- У нас нет плана, Вы можете просто разово обратиться к нам, а можете периодически по необходимости.
- Нам не нужно чтобы вы оформлялись как индивидуальный предприниматель. Мы сами платим налоги со своих 20 % по проведенным сделкам, а вы получаете ровно 80 %.
- У нас есть вся необходимая договорная база.
- Мы оказываем юридическую поддержку на всех этапах сделки.
- Мы не настаиваем на оределенной сумме комиссии, это ваш клиент и вы сами обговариваете суммы вознаграждения со своими клиентами.
- Мы гибкие в отношениях с другими агенствами в процессе сделки.
- Вы заключаете договор от имени нашей компании, а мы подтверждаем, что Вы являетесь нашим сотрудником.
- Скрытые комиссии – стоит ли рисковать и уводить деньги у клиента. А если «вплывет» — это статья УК РФ «Мошенничество». Намного проще заключить договор в котором вся дополнительная выгода является доходом компании. Сейчас очень много уголовных дел по факту мошенничества риелторов. Стоит ли се-

бе портить жизнь.

- И главное – Вы работаете в компании - которая требует от Вас выполнения плана, дежурств, заставляет выходить на дежурство 1 января, запрещает заниматься своими сделками, заставляет всех клиентов тащить в компанию, дает Вам списки для обзвона с якобы клиентской базой, не разрешает делать сделку, если комиссия составляет менее определенной суммы, не дает своей рекламы, а после проведенной сделки, когда Вы все сделали САМИ, Вы еще должны ОТДАТЬ агентству деньги и получить свои 25-50 % — а за что – ведь Вы все сделали САМИ. Стоит ли кормить дядю.

Да, есть компании, которые дают сильную рекламу, у которых есть имя, работая в которых Вы точно без клиентов не останетесь, эти компании все знают, у них сильная реклама. Мало того, если Вы только начинаете свою деятельность – в таких компаниях Вы пройдете хорошую школу и многому научитесь. Поэтому Все перечисленное выше к таким компаниям трудно отнести.

В любом случае мы рады видеть Вас в нашей компании – звоните – договоримся.